Ks. Zdzisław CHLEWIŃSKI

INGRACJACJA CZYLI „DOBROWOLNY PRZYMUS"

Szkic psychologiczno-etyczny

Podstawowe zło moralne ingracjacji tkwi w manipulacji drugą osobą, w posługiwaniu się nią dla celów osobistych, słowem – w traktowaniu jej jako narzędzia. [...]. Rozpatrując ingracjację w perspektywie pedagogiki społecznej wydaje się istotne, aby przygotowywać młodych ludzi do postępowania autentycznego, odważnego, prawego. [...] Istotne jest, by ludzie mieli odwagę mówić prawdę i wyrażać głośno opinie krytyczne, bez obawy kary czy represji.

Celem niniejszych rozważań jest swoisty zabieg demaskatorski, a mianowicie ujawnienie pewnych charakterystycznych mechanizmów ludzkiego zachowania często w praktyce stosowanych, ale z etycznego punktu widzenia poniżających ludzką godność. Jednym z nagminnie spotykanych chwytów socjotechnicznych jest taki sposób realizowania celów osobistych, który podstępnie wykorzystuje kontakty z ludźmi pod jakimś względem znaczącymi i z racji owych celów pożytecznymi. Zjawisko to i wielorakie techniki z nim związane nazwano w psychologii ingracjacją. W języku potocznym podobne zjawiska określa się jako: „wkradanie się" lub „wkupywanie się w łaski", „nadskakiwanie", „podlizywanie się", „schlebianie", „przymilanie się". Mówi się także o tak zwanych „wazeliniarzach". Nietrudno dostrzec, że wszystkie te określenia mają zdecydowany odcień pejoratywny, a także szyderczy, wyśmiewający zachowujących się w ten sposób „aktorów". Intuicja języka potocznego trafnie ocenia zazwyczaj fakty społeczne, którym nadaje odpowiednie imię. Właściwy cel nazywanych w taki sposób zachowań jest z reguły ukryty i zamaskowany, co powoduje trudność trafnego ich rozszyfrowania. Leży to zresztą w intencjach „aktorów", by nie być łatwo zdemaskowanym.

Postępowanie tego typu, które mamy zamiar scharakteryzować, opiera się na wytworzonym przez daną osobę obrazie samej siebie oraz obrazie tej osoby, do której mają się odnosić odpowiednie działania ingracjacyjne, przy czym sam proces takiego „wytwarzania" może przebiegać nieświadomie. Ludzie na ogół w słabym stopniu dopuszczają do świadomości fakt uprawianej przez siebie lub innych ingracjacji, gdyż niejasno, ale zdają sobie jednak sprawę, że stosowanie takich chwytów lub uleganie im jest cechą etycznie wątpliwą i wstydliwą.

Zjawisko ingracjacji znalazło bogate odzwierciedlenie w literaturze pięknej, zwłaszcza w utworach komediowych, gdzie pokazuje się różne humorystyczne aspekty zachowań ludzkich, jak na przykład w *Rewizorze* Gogola.

Wydaje się, że techniki ingracjacyjne tkwią głęboko w wielu kulturowych wzorcach tak zwanych „poprawnych" relacji wobec osób społecznie znaczących, na przykład zwierzchników. Dlatego ingracjacja rodzi się i bujnie rozkwita zwłaszcza w autorytarnych układach personalnych: podwładny – zwierzchnik.

W ostatnich dziesiątkach lat ingracjacja stała się przedmiotem systematycznych badań psychologicznych. Badania te zapoczątkował amerykański psycholog E. E. Jones. Natomiast w bardzo małym stopniu zjawisko to jest rozpoznawane i analizowane przez moralistów i etyków, a przecież wiąże się ono z podstawowym problemem moralnym – manipulacji drugim człowiekiem. Jeśli nasze życie mamy czynić prawdziwym i godnym, to trzeba demaskować różne, czasem przemyślnie ukrywane i często w pełni nie uświadamiane, zabiegi fałszujące i poniżające człowieczeństwo własne i drugich. Ich rozpoznanie, ujawnienie genezy psychologicznej, uchwycenie prawidłowości, jakie rządzą ich przebiegiem, a także poznanie warunków rozwoju i upowszechniania się mechanizmów zniewalających i degradujących, powinno dostarczyć środków dla większej samokontroli oraz odpowiedniej profilaktyki, aby radzić sobie z różnego typu „manipulacjami" w pracy wychowawczej i samowychowawczej.

Trzeba przyznać, że pomimo zakamuflowanego charakteru, rzeczone zjawiska są nader powszechne i wręcz zrośnięte z popularnym modelem „praktycznego radzenia sobie w życiu". Warunki społeczno-kulturowe od dawna, a zwłaszcza dzisiaj, dostarczają takiemu modelowi dodatkowych bodźców, nawet w postaci instytucjonalnej. Nietrudno zauważyć, że warunki, w jakich żyjemy, raczej sprzyjają rozwojowi i upowszechnianiu się zachowań ingracjacyjnych.

Trudno ściśle zdefiniować ingracjację. Zacznijmy od tego, że jest pewnym typem relacji zwrotnej i niesymetrycznej, jaka zachodzi w sytuacji współdziałania przynajmniej dwóch osób. Termin „ingracjacja" najogólniej oznacza tendencję do wykorzystania kontaktu z drugą osobą, zwłaszcza pod jakimś względem znaczącą, najczęściej zajmującą jakieś wpływowe stanowisko, w celu narzucenia jej pozytywnego, atrakcyjnego dla niej obrazu siebie, przez ukrywanie lub tuszowanie cech negatywnych oraz ostentacyjne ukazywanie swoich zarówno rzeczywistych, jak i pozorowanych walorów, aby uzyskać dla siebie jakieś względy i korzyści. Osobę, która w taki sposób kreuje i sugeruje innym określony, z reguły nastawiony na cudzą aprobatę, obraz siebie, nazwijmy ingracjatorem, a tego, kto staje się przedmiotem owych zabiegów, nazwijmy osobą ingracjonowaną. Trzeba zaznaczyć, że w ingracjacji oddziaływanie na drugą osobę dokonuje się bezpośrednio, a nie przy pomocy innych ludzi czy środków materialnych, na przykład protekcji lub łapówek. Ingracjacją nie jest też działanie, w którym jednostka

wpływa na inną osobę poprzez wzbudzanie w niej lęku, poczucia zagrożenia. Osoba używająca ingracjacji nie ucieka się zatem do przemocy.

Od ingracjacji musimy odróżnić ponadto takie zachowania, których celem jest wprawdzie zdobycie akceptacji w najbliższym środowisku społecznym, lecz które niekoniecznie pociągają za sobą zabiegi fałszujące rzeczywisty stan rzeczy z pobudek utylitarnych i manipulację partnerem. Jak wiadomo z psychologii, potrzeba aprobaty, akceptacji otoczenia, zwłaszcza grupy, do której jednostka należy, jest istotnym regulatorem ludzkiego zachowania. Znaczna część ludzkich działań jest przez tę potrzebę sterowana. Jeśli jednak ceni się i podziwia drugą osobę ze względu na jej rzeczywiste walory – intelektualne, moralne czy inne – i swoim zachowaniem bezinteresownie manifestuje postawę aprobaty wobec niej, wówczas nie występuje zjawisko ingracjacji. Ingracjacją nie jest również na przykład wzajemne okazywanie sobie podziwu u ludzi zakochanych, choć mogą tu wystąpić, i niekiedy występują, inne zjawiska „manipulacji".

Jak widać, skomplikowana struktura pojęciowa ingracjacji wymaga podania możliwie ostrego kryterium odróżnienia tego zjawiska od innych sposobów postępowania, które mogą ją w różnych okolicznościach przypominać. Dziedzina naszych stosunków z ludźmi, zwłaszcza znaczącymi, jest złożona, nierzadko psychologicznie powikłana. U ludzi moralnie wrażliwych i wewnętrznie uczciwych problemem staje się już sama trudność rozstrzygnięcia, czy i kiedy mają do czynienia z ingracjacją, a kiedy nie. Często bowiem chodzi o zwykłą potrzebę aprobaty albo okazanie uznania dla prawdziwej wielkości. Tylko wnikliwa analiza konkretnych warunków i okoliczności oraz intuicja, a także pewna wiedza psychologiczna, pozwalają ujawnić zjawiska i motywy ingracjacyjne.

Ingracjacją jest takie działanie, w którym jednostka traktuje drugą osobę jako środek do uzyskania jakichś korzyści dla siebie i z tego powodu dąży do zjednania jej sobie poprzez narzucające się okazywanie atrakcyjności własnej osoby. Można więc powiedzieć, że ingracjacja odnosi się do zespołu zachowań manipulacyjnych, poprzez które podmiot dąży w sposób celowy i zamierzony do zainteresowania – aż do zniewolenia – własną atrakcyjnością drugiego człowieka, z reguły osoby znaczącej, aby w ten sposób uzyskać dla siebie określone korzyści i względy. Ingracjator traktuje swojego partnera jako instrument służący do realizacji własnych celów. Ingracjacja zachodzi wyłącznie wówczas, gdy jeden z partnerów dysponuje czymś, co stanowi dobro pożądane przez drugiego. Natomiast jednostka, znajdująca się w sytuacji zależności od osoby pod jakimś społecznie ważnym względem nad nią górującej, ze względu na osobiste korzyści podejmuje odpowiednie zabiegi ingracjacyjne.

Zjawisko ingracjacji występuje niekiedy w bardzo ukrytej, subtelnej, a przez to chyba i bardziej niebezpiecznej formie manipulacji, kierowanej z

reguły intencją kształtowania i narzucania fasadowych form postępowania. Ingracjator często realizuje swój cel po kryjomu, w sposób upozorowany, nawet bez jawnego przekraczania norm moralnych, czym łatwiej zdobywa zaufanie. W ingracjacji chodzi o zwiększenie atrakcyjności obrazu własnej osoby u drugiego, zgodnie z jego domniemanymi oczekiwaniami, potrzebami. Ingracjator często umie bardzo trafnie wyczuć te oczekiwania i potrzeby – odkryć „słabą stronę" osobowości partnera. Wobec osoby, w której łaski chce się wkupić, okazuje, że podobnie myśli i działa jak ona, w istocie zaś działania jego opierają się na zupełnie odmiennym schemacie i motywacji. Projekty ingracjatora mogą być dalekosiężne, mogą liczyć się z odpowiednio długą perspektywą czasową, ich realizacja bowiem może być nastawiona na spełnienie rozmaitych ambicji, potrzeb, oczekiwań i aspiracji.

Skoro całe ludzkie zachowanie da się potraktować jako forma komunikacji, to ingracjację można analizować jako specjalny typ komunikacji między dwiema osobami: ingracjatorem i ingracjonowanym. W każdym komunikacie, przekazywanym w procesie społecznej interakcji, można wykryć dwie warstwy: treść przekazu oraz okoliczności i sposoby jego nadawania i odbioru. Pierwszą, treściową warstwę stanowi sama informacja, wiadomość wyrażona najczęściej werbalnie, natomiast warstwę drugą – jej niewerbalna, jakkolwiek również we właściwy sobie sposób informująca, otoczka: zachowanie w określonej sytuacji, sposób mówienia, ton wypowiedzi itp. Okoliczności odbioru przekazu wskazują między innymi implicite na to, jak treści komunikowane powinny być odczytywane przez odbiorcę. Pewne oznaki towarzyszące nadaniu przekazu wyrażają na przykład ustosunkowanie się nadawcy wobec partnera interakcji społecznej. W zabiegu ingracjacji chodzi przede wszystkim o sugestywne narzucenie odbiorcy, poprzez odpowiednie pozawerbalne sygnały, tego, jak należy „odczytywać" nadawcę – jak odbierać tendencyjnie przezeń wytworzony, ingracjacyjny obraz jego osoby. Każdy z tych równocześnie przekazywanych komunikatów jest wyrażony w innym kodzie.

Jeśli odbiorca przekazu jest osobą niedojrzałą i bezkrytyczną, to zareaguje przede wszystkim na kontekst pozawerbalny i odbierze narzucającą się sugestywnie, ingracjacyjną stronę adresowanego doń komunikatu, nie uświadamiając sobie, jakie są rzeczywiste motywy postępowania ingracjatora. A jego głównym motywem jest właśnie zahamowanie świadomej kontroli odbiorcy wobec sposobów i środków, jakimi nadawca komunikatu prezentuje mu siebie, oraz manipulującego sposobu prezentowania walorów własnej osoby przez ingracjatora. W wyniku takich zabiegów „mistyfikacyjnych", które przypominają „sztukę uwodzenia", wyłącznie nadawca-ingracjator decyduje o charakterze i przebiegu międzyosobowej relacji – a to właśnie jest jego celem.

Analizując zjawisko ingracjacji należy wziąć pod uwagę nie tylko wpływ przekazu na odbiorcę, ale także wpływ odbiorcy na nadawcę. Chodzi tu o

tak zwane informacyjne sprzężenie zwrotne, a mianowicie o bardziej dalekosiężny – prospektywny – wpływ i oddziaływanie przekazu ingracjacyjnego na wzajemny stosunek nadawcy i odbiorcy. Skutkiem tego przekazu jest bowiem daleko idąca i dłużej trwająca zmiana ich wzajemnego obcowania, zmiana, która zasięgiem i trwaniem wykracza poza pojedynczy epizod okazjonalnie zastosowanej techniki ingracjacji. Na obcowanie to bowiem składa się odtąd pewien ciąg przekazów i bodźców, przy czym często trudno ustalić, które z nich pełnią funkcję przyczyny, a które skutku, w postępującym i zacieśniającym się sprzężeniu złożonej, międzyosobowej relacji ingracjacji. Informacje, które ingracjator komunikuje dokonując autoprezentacji, mogą spotkać się ze strony odbiorcy z potwierdzeniem, mogą zostać fałszywie odczytane albo w ogóle nie zauważone. W każdym razie, jest to zawsze dla ingracjatora jakaś odpowiedź. Ma on możność uzyskania informacji o reakcji odbiorcy na autoprezentację własnego „ja". Wskutek tego także pojęcie „ja" ingracjatora ulega w toku działalności ingracjacyjnej różnym przeobrażeniom, mogą także ulegać modyfikacjom techniki ingracjacyjne.

Jak już wspomniano, ingracjator, aby uzyskać zamierzone korzyści, stosuje różne techniki oddziaływania na osobę pod jakimś względem znaczącą. Techniki te i chwyty są najczęściej niedookreślone, czasem wręcz trudno je zwerbalizować, a tym bardziej ująć w ścisły opis działania. Nie są też one niezawodne. Ingracjacja nie posiada jasnych i wyraźnych „reguł gry". Nie przeszkadza to bynajmniej, że mechanizmy ingracjacyjne, jak potwierdza obserwacja, bywają całkiem skuteczne i cieszą się powodzeniem.

Cechą istotną i wspólną wszystkich technik ingracjacyjnych jest – jak już wspomnieliśmy – taka autoprezentacja, której celem jest spowodowanie pozytywnej postawy osoby znaczącej wobec ingracjatora, poprzez przekazywanie pochlebnych o sobie informacji, czyli poprzez sprytne manipulowanie wytworzonym na użytek odbiorcy obrazem samego siebie. Psychologowie mówią tu o tak zwanym ja-fasadowym, będącym autokompozycją tego, co chciałbym, aby inni ludzie u mnie widzieli i o mnie myśleli. Ma tu miejsce pewnego rodzaju „praca reżyserska", a także „aktorska": gra się pewne wyuczone role, będące ciągłą stylizacją autoportretu, stosując przy tym różne zabiegi „kosmetyczne" – retuszowanie, podmalowywanie obrazu prezentowanego innym własnego „ja". Ingracjator dysponuje ponadto repertuarem rozmaitych „ról", pokazuje się w różny sposób wobec różnych ludzi, stosownie do ich upodobań i oczekiwań oraz korzyści, jakie od nich chce uzyskać. Stosuje różne zabiegi manipulacyjne – jest to tak zwana „inżynieria fasadowa". Sprzedaje różnym odbiorcom różne „portrety" siebie samego. Ludzie postronni na ogół takie „obrazki" potrafią rozszyfrować i „odbrązowić", obnażając zabiegi retuszowanej stylizacji, dostrzegając i wytykając ich groteskowe strony. Jednakże na ogół ingracjatorzy oraz większość ingracjonowanych ze śmieszności wzajemnej „gry pozorów" nie zdają sobie sprawy. Po-

wodzenie tej „gry" zawisło bowiem na tym, aby w manipulowaniu fasadowym „ja" obydwie strony były zainteresowane: ingracjator – skutecznością wywoływanej sugestii, a ingracjonowany – atrakcyjnością prezentowanego mu obrazu osoby ingracjatora. W tej interakcji wytwarza się więc swego rodzaju wspólnota interesów i zwrotne sprzężenie manipulacji, ostatecznie – wzajemnej.

Istnieje wiele technik ingracjacyjnych, w różnym stopniu uniwersalnych bądź okazjonalnych. Trudno znaleźć jednoznaczne kryteria ich klasyfikacji. Dla orientacji wymieńmy tu niektóre, najczęściej, jak się wydaje, stosowane:

– Podnoszenie wartości osoby ingracjonowanej. Dokonuje się tego zwykle przez takie zachowanie, które ma ją upewnić, że się ją percypuje w sposób wyróżniający, a przede wszystkim zgodny z jej oczekiwaniami i potrzebami, najczęściej poprzez mówienie komplementów, pochlebstw. Techniki te oparte są na ogólnej prawidłowości psychologicznej: ludzie stają się zwykle plastyczni i ulegli na wpływy innych, jeśli się im okazuje uznanie i podziw;

– Konformistyczne okazywanie zgodności swoich poglądów, opinii i punktów widzenia z odpowiednimi poglądami i opiniami osoby znaczącej, aby w ten sposób zyskać jej przychylność. Ingracjator osiąga przez to podniesienie opinii co do własnej osoby, staje się kimś zaufanym, bywa uznany za dobrego kolegę, pożądanego współpracownika itp., ponieważ umie potwierdzać poglądy swojego zwierzchnika i grzecznie mu „przytakiwać";

– Donosicielstwo polegające na dostarczaniu pożądanych informacji, zwykle negatywnych, na temat drugich, którzy z jakichś względów zasługują na dezaprobatę zwierzchnika. Ingracjator okazuje w ten sposób „troskę o dobro sprawy", o honor, prestiż, władzę lub inne dobra, którymi zainteresowana jest szczególnie osoba ingracjonowana. Ignacy Krasicki tak pisał w swych *Bajkach* o ludziach tego pokroju: „wyżeł, czołgacz pochlebny, zdrajca skryty w duchu, chcąc się panu przymilić stawał na posłuchu i nosił raz wraz plotki";

– Prezentacja swoich dodatnich cech odpowiednio do oczekiwań i potrzeb osoby znaczącej. Zależnie od sytuacji i charakteru tej osoby może to polegać na akcentowaniu własnych zalet, znaczenia, możliwości, lub przeciwnie, na podkreślaniu swej słabości, poczucia zagrożenia, niesamodzielności, potrzeby pomocy. Są ludzie skłonni do reagowania szczególną sympatią lub życzliwym zainteresowaniem wobec osób odnoszących sukcesy, utalentowanych, pewnych siebie, umiejących imponować. Są inni, lub nawet ci sami, lecz w innych sytuacjach, którzy reagują w taki sposób wobec objawów słabości, nieporadności, potrzeby wsparcia i opieki. Cel ingracjacji osiąga się zatem albo opowiadaniem znanemu ze snobizmu zwierzchnikowi o swoich koneksjach towarzyskich, wpływach, powodzeniu, albo okazywaniem ule-

głości, podporządkowania wobec zwierzchnika o dużej – z kolei – potrzebie dominacji.

Jednym z najbardziej obłudnych sposobów zachowania jest okazywanie osobie znaczącej swojej skromności, bezpretensjonalności, bezinteresowności, gdy w rzeczywistości chodzi o podbudowanie, z jej pomocą, swego prestiżu, zaspokojenie ambicji, uzyskanie wpływów lub materialnych korzyści – czyli gdy ukryte motywy manipulacyjne nie mają nic wspólnego, czy są wręcz odwrotnością motywów ostentacyjnie demonstrowanych. Jednym słowem, gdy „podrabia się" zalety wysokiej miary i osobowej doniosłości z motywów niskich i dla celów utylitarnych. Jest to postawa głębokiego zakłamania i cynizmu, świadomego lekceważenia i drwiny z prawdy.

Wspólną właściwością wymienionych technik jest wyczuwanie, intuicyjne odgadywanie, jakie są potrzeby osoby ingracjonowanej oraz jakie wartości może ona szczególnie cenić, a następnie emitowanie wobec niej takiego obrazu siebie, który by bądź bezpośrednio zaspokajał owe potrzeby, bądź sygnalizował możliwość ich zaspokojenia. Hiszpan Baltazar Gracjan pisał ponad trzysta lat temu o technice manipulowania innymi, zwłaszcza przełożonymi w ten sposób: „Poznać słabe strony bliźnich! Na tym polega sztuka kierowania ich wolą. Wymaga ona nie siły, lecz zręczności; trzeba bowiem wiedzieć, w jaką stronę u kogo uderzyć. Nie istnieje ludzka wola, która by nie miała jakichś, sobie tylko właściwych skłonności: te ostatnie wykazują taką różnorodność, jak ludzki smak. Cała ludzkość służy jakiemuś bożkowi: bożkiem jednych są zaszczyty, innych mamona, lecz najwięcej wyznawców ma bożek przyjemności. Sztuka polega na tym, by znaleźć bożka każdej jednostki i za jego pośrednictwem odpowiednio ją nastrajać. Poznaj, jaka u kogo działa sprężyna, a będziesz miał klucz do jego woli. Trzeba jednak położyć rękę na sprężynie najgłówniejszej, na primum mobile. Nie bywa nim jednak to, co w naturze ludzkiej bywa najwznioślejsze, lecz przeciwnie, zazwyczaj to, co najniższe. Łatwiej bowiem na tym świecie o skłonności złe, niż o dobre. Umysły ludzkie trzeba najpierw poznać i nad nimi popracować, należy następnie jednym słowem dodać im bodźca, w końcu zaś uderzyć w najsilniejszą skłonność; postępując tak okiełznasz bez pochyby wolę bliźniego".

Warto poddać obecnie bliższej analizie w a r u n k i, które szczególnie łatwo wyzwalają mechanizmy ingracjacyjne. Wydaje się, iż warunkiem koniecznym i wystarczającym ingracjacji jest odpowiednia podatność psychiczna ingracjatora na działalność ingracjacyjną oraz przydatność psychiczna osoby ingracjonowanej na odpowiedni „radarowy" odbiór tego typu zabiegów i ich mniej lub bardziej świadoma aprobata. Obydwie wymienione podatności wiążą się z określonymi cechami osobowości partnerów relacji ingracjacyjnej.

Rozpatrując to zjawisko od strony ingracjatora, trzeba ustalić, jakie osobowości są szczególnie zainteresowane korzystną autoprezentacją. Wydaje się, iż są to ludzie o osobowości egocentrycznej i niedojrzałej, submisyjnej, miernej moralnie, bez poczucia własnej godności, honoru, a przy tym jednostki sprytne, często o rysach psychopatycznych, tak zwani popularnie „karierowicze". Ingracjacja może przy tym pochodzić z ambicji pobudzanej pragnieniem szybkiego wybicia się przy cudzej pomocy.

Obserwacja wskazuje, że najbardziej ulegają ingracjacji ludzie o osobowości infantylnej i autorytarnej, bezkrytyczni, a przy tym o szczególnie niskiej samoocenie, tak zwani zakompleksieni. Ludzie ci spragnieni są wręcz ingracjacji, gdyż dzięki niej zyskują poparcie dla swych poglądów, działalności, a przede wszystkim wzmocnienie własnego autoportretu. Efektywność ingracjacji zależy od potrzeb osoby ingracjonowanej, od jej oczekiwań i od tego, jakie cechy ceni u innych osób. Jak wiadomo, ludzie w różnym stopniu są wrażliwi na odbiór komplementów – zależy to od ich samokrytycyzmu i od dojrzałości. Osoba niedojrzała nadstawia zbyt chętnie ucha pochlebcom, zwłaszcza jeżeli ingracjacje odpowiadają jej ambicjom, umacniają w mniemaniu o własnej wartości, potęgują pozytywny autoportret. Tacy ludzie chętnie wierzą we wszelkie skierowane do nich komplementy. Adam Mickiewicz w wierszu *Dlaczego kłamie?* znakomicie wyraził tę myśl i całą jej okropność: „Szatan, choć sobie mądrość i siłę przyznaje, / wie, że kłamie, i wiary sam sobie nie daje; / dlatego rad śród ludzi zdania swoje szerzyć, / by je słysząc z ust cudzych mógł im sam uwierzyć".

Wielkie to niebezpieczeństwo dla ludzi zajmujących wysokie, wpływowe stanowiska, że otacza ich zwykle rój ingracjatorów, którzy pragną przy ich pomocy wspinać się w górę i załatwiać własne interesy.

Powstają tutaj pytania raczej teoretyczne: czy ludzie chętnie odbierają ingracjację w zakresie cech, które oni sami cenią u siebie wysoko?, czy przeciwnie – takich, których posiadania nie są zupełnie pewni lub oceniają sami siebie ze względu na nie szczególnie nisko? Różne są na ten temat poglądy, a dane empiryczne też nie są jednoznaczne. Wydaje się jednak, że ludzie o n i s k i e j s a m o o c e n i e są bardziej wrażliwi na aprobatę ze strony innych i że właśnie oni najbardziej jej poszukują. Chociaż – z drugiej strony – pozytywny stosunek do drugiej osoby, jako reakcja na doznaną aprobatę, pojawia się u wszystkich ludzi, niezależnie od ich samooceny i stopnia samokrytycyzmu, toteż nie musi znamionować osobowości podatnej na ingracjację. Należy zatem przypuszczać, że adresowanie komplementów do tych cech osoby ingracjonowanej, ale krytycznej, w zakresie których ma ona ugruntowaną – wysoką lub niską – samoocenę, jest zabiegiem często bezcelowym, a w każdym razie mało efektywnym. W pierwszym przypadku może budzić zniecierpliwienie lub podejrzenie o nieszczerość, w drugim zaś może być odebrane jako kpina. Skuteczne może być natomiast podkreślanie i wy-

sokie ocenianie takich cech, do których posiadania osoba ingracjonowana aspiruje, ale w zakresie których nie czuje się dość pewna, to znaczy nie ma ustabilizowanej samooceny. Zwykle ingracjator usiłuje trafnie rozpoznać takie „obszary niepewności" oraz „obszary aspiracji" osoby ingracjonowanej, będące zarazem obszarami o dużym dla niej znaczeniu. Podstawą efektywności zabiegów ingracjacyjnych jest konformizm, w znaczeniu dostosowania swoich opinii, poglądów, ocen, do osoby ingracjonowanej. Jest psychologiczną prawidłowością, wielokrotnie potwierdzoną empirycznie, że tego typu „uzgodnienie" stanowi istotny warunek pozytywnego ustosunkowania wobec ingracjatora. Analogicznie jak w przypadku komplementów, przyrost aprobaty czy sympatii dla zachowującej się w sposób konformistyczny osoby ingracjatora powinien być szczególnie wysoki wówczas, gdy manifestowana „zgodność" dotyczy takich opinii czy postaw, które są istotne dla ingracjonowanego, ale zarazem takich, w zakresie których potrzebuje poparcia i utwierdzenia.

Forma ingracjacji zależy w dużym stopniu od współdziałania ingracjatora i osoby ingracjonowanej. Sposób tego współdziałania jest z kolei wyznaczony przez cechy osobowości obydwu, a także przez kontekst sytuacyjny. Warto mu więc poświęcić nieco uwagi.

Z wielu różnych warunków sytuacyjnych na szersze omówienie zasługuje sprawa różnicy społecznej pozycji i rangi ingracjatora i osoby ingracjonowanej. Odmienność sytuacji, wynikająca zwykle z ich statusu społecznego, wpływa na korzystanie z odmiennych technik ingracjacyjnych. Zwykle rola podwładnego związana jest z podporządkowaniem się poleceniom zwierzchnika i wystrzeganiem się zachowań nielojalnych, samowolnych bądź rywalizacyjnych. Rola podwładnego wyznacza odpowiedni repertuar możliwych do zastosowania technik. Natomiast rola zwierzchnika wiąże się z utwierdzeniem podwładnego w przekonaniu o swym autorytecie, kompetencjach, niezawisłości. Różnice w zachowaniu osób o różnym statusie społecznym wiązałyby się zatem z różnym natężeniem i ukierunkowaniem tych zachowań, a także z odmiennością informacji na swój temat przekazywanej partnerowi. Różnice statusów między ingracjatorem a osobą ingracjonowaną mogą budzić nieufność wobec zabiegów ingracjacyjnych. Ktoś, kto zajmuje niską pozycję społeczną, łatwo może być podejrzany o pochlebstwo, a prawdziwe intencje jego zachowań są trudniejsze do zdemaskowania. Sytuacja osoby o niższym statusie społecznym wiąże się z koniecznością uwzględniania negatywnych konsekwencji zachowania się wobec zwierzchnika. Czynnik ten jest znacznie mniej istotny wówczas, gdy ingracjatorem jest ktoś o wyższym statusie i bliski pod tym względem osobie ingracjonowanej.

Warto dodać, że ingracjacja może przebiegać w dwóch kierunkach: „z dołu do góry" i „z góry w dół", czyli od podwładnego do zwierzchnika i od zwierzchnika do podwładnego. W każdym przypadku nabiera innego cha-

rakteru i wiąże się z innymi technikami. Podczas gdy podwładnemu może zależeć na wyrobieniu sobie dobrej opinii u zwierzchnika, zyskaniu jego aprobaty i na dalszych tego konsekwencjach, to zwierzchnikowi może zależeć na lojalności, szacunku, przywiązaniu, zaufaniu, aprobacie podwładnych, a także na popularności i reklamie własnej osoby.

Negatywne skutki osobowe ingracjacji są znacznie bardziej dotkliwe, gdy podmiot znajduje się w sytuacji podwładnego, niż gdy jest w roli zwierzchnika. Można się spodziewać, że zabiegi ingracjacyjne podejmowane z pozycji podwładnego będą bardziej subtelne i zawoalowane, niż analogiczne zabiegi zwierzchnika. Ingracjator zwykle kalkuluje i ocenia szansę powodzenia różnych zabiegów, przewiduje, jakie techniki mogą być efektywne odpowiednio do oczekiwania i zapotrzebowania osoby ingracjonowanej, uczy się na własnych błędach i doskonali swą „reżyserię". Sytuacja podwładnego wymaga szczególnej „maestrii" w grze o powodzenie ingracjacji. Formy ingracjacji różnicują się zależnie od sytuacji, w której na przykład oprócz osoby znaczącej uczestniczą inne osoby, mogące dostarczyć ingracjatorowi pożądanych przez niego korzyści. Albo też gdy wokół tej samej osoby ingracjonowanej „kręci" się cała czereda pochlebców. Ingracjator przeżywa wówczas szczególny problem wyboru i decyzji: w jakim kierunku skierowana „gra" może mieć największe szanse powodzenia i dać upragnione rezultaty.

Na koniec kilka uwag związanych z moralną oceną zjawiska, a raczej zjawisk ingracjacji. W jej charakterystykę wchodzi zawsze element aksjologiczny – wartościowanie zachowania. Ingracjacji nie da się scharakteryzować w terminach aksjologicznie „obojętnych". Zabarwienia aksjologicznego nabiera przede wszystkim cecha manipulacji, należąca do istoty zjawiska. Oznacza ona nieuczciwą i zamaskowaną „grę podjazdową" wobec osoby znaczącej, polegającą na przebiegłym wykorzystywaniu dla własnych celów jej słabości: niedojrzałości, próżności, naiwności, słowem – nieustabilizowanego, a w związku z tym podatnego na rozmaite zafałszowania i deformacje, obrazu własnego „ja". Ingracjator „wkradając się w łaski" osoby ingracjonowanej przekonuje ją o własnej dla niej niezbędności lub szczególnej atrakcyjności, czy też przydatności na tej podstawie, że osoba ta czuje się słaba i niepewna w zakresie dóbr oferowanych jej przez ingracjatora.

Wydaje się, że podstawowe z ł o m o r a l n e i n g r a c j a c j i t k w i w ł a ś n i e w t e j m a n i p u l a c j i d r u g ą o s o b ą, w posługiwaniu się nią dla celów osobistych, słowem – w traktowaniu jej jako narzędzia. Z punktu widzenia etyki chrześcijańskiej instrumentalne traktowanie drugiego człowieka godzi w najwyższą wartość – godność jego osoby. W technikach ingracjacyjnych tkwią ponadto elementy kłamstwa, nieszczerości, oszustwa, obłudy. Nieprawda – pod różnymi postaciami – narzucana bywa najczęściej nie za pomocą kodu werbalnego, ale specyficznego kodu komunikacyjnego,

jakim jest „znaczący" sposób zachowania. Jak wiadomo, kłamie się nie tylko słowem, ale częściej jeszcze postępowaniem – sposobem bycia. Ten właśnie rodzaj kłamstwa jest najniebezpieczniejszy z punktu widzenia „zdrowia" moralnego i wychowania.

Sprawa przedstawia się tym gorzej, że w różnych grupach społecznych, niezależnie od werbalnej akceptacji ogólnych norm etycznych, funkcjonują – w sposób mniej lub bardziej jawny i uświadomiony – pewne obyczaje sankcjonujące, a nawet premiujące ingracjację. Zbiorowe, zwyczajowe, najczęściej, milczące przyzwolenie na ingracjację stanowi dodatkowe społeczne wzmocnienie motywacji takich zachowań. Są instytucje, w których relacje międzyosobowe układają się w taki sposób, że ich autentyczne funkcjonowanie bez ingracjacji jest wręcz niemożliwe, a w każdym razie bardzo utrudnione. Częstość i efektywność stosowania technik ingracjacyjnych oraz ich zróżnicowanie jest zależne od ludzkich relacji i układów stosunków społecznych. Istnieją jednak instytucje i grupy społeczne szczególnie „ingracjogenne". Warto byłoby przyjrzeć się im z tego właśnie punktu widzenia.

Rozpatrując ingracjację w perspektywie pedagogiki społecznej wydaje się istotne, aby przygotowywać młodych ludzi do postępowania autentycznego, odważnego, prawego. Ważna jest w tym względzie odpowiednia profilaktyka wychowawcza. Technik ingracjacyjnych nabywają dzieci już od rodziców, a także w przedszkolach, w szkołach, zwłaszcza tam, gdzie toleruje się, a nawet gratyfikuje donosicielstwo, wyróżnia i nagradza ingracjatorów („lizusów"), gdzie dowody uznania otrzymuje się nie za rzeczywiste zasługi, lecz submisyjny, posłuszny stosunek do przełożonych.

W wychowaniu istotne jest propagowanie odwagi cywilnej, przekonujące ukazywanie wzoru osobowego opartego na wewnętrznej i zewnętrznej uczciwości, prawości, a także na odwadze bycia sobą, autokrytycyzmu, ale i obrony własnych przekonań, postępowanie zgodne z systemem wartości opartych na szacunku dla godności własnej i innych ludzi, kultywowanie partnerskich relacji w rodzinie, w miejscu pracy i społecznego współdziałania. Istotne jest, by ludzie mieli odwagę mówić prawdę i wyrażać głośno opinie krytyczne, bez obawy kary czy represji. Istnieje obawa, iż dopóki prawda i uczciwość nie będą rzeczywiście uznane za wartości nadrzędne w stosunkach międzyludzkich, a także premiowane w świadomości i opinii społecznej, dopóty mechanizmy i różne techniki ingracjacji będą zawsze obecne i popularne. Dopóki nie stworzy się warunków dla wysokiej społecznej oceny zachowań prostolinijnych, naturalnych, szczerych i zarazem krytycznych, dopóty niebezpieczeństwo zdominowania zachowań społecznych przez mechanizmy deformacyjne i w gruncie rzeczy patologiczne będzie realne. Możliwe skutki takiej zbiorowej patologii pozostawiam wyobraźni czytelnika.

Autokrytycyzm u ludzi zajmujących znaczące stanowiska społeczne jest sprawą szczególnie ważną, gdyż ingracjatorzy stosują często różne ukryte

„manewry", które łatwo zmniejszają samokontrolę zwierzchnika ulegającego bezkrytycznie wpływom wywieranym na niego przez ludzi z otoczenia. Ludzie na stanowiskach powinni umieć dostrzec śmieszność i zagrożenie deformacji osobowej, jakie niesie ingracjacja, karykaturalność osoby „idącej na lep" ingracjacji i groteskowość błazna-ingracjatora. Wyśmiewanie takich zachowań może stanowić ważny czynnik blokujący szerzenie się tego typu manipulacji.

Stosunkowo łatwo można zauważyć techniki manipulacyjne stosowane przez innych, a znacznie trudniej – ze względu na szczególną aktywność mechanizmów samooszukiwania się – spostrzec i skontrolować własne. Z reguły zachowania ingracjacyjne powstają u osób cierpiących na poznawczo-moralny dysonans świadomości, czyli posiadających zafałszowany lub zniekształcony obraz własnej osoby. Jeżeli ingracjator na skutek swych zabiegów zyskuje nagrodę w postaci ewentualnych korzyści, wówczas następuje jak gdyby „samoczynna" redukcja powyższego dysonansu i utrwalenie się „świadomości fałszywej" – zaczyna on traktować swoje zachowania manipulacyjne jako właściwe i słuszne, ponieważ są skuteczne w praktyce. Wytwarza w sobie zdeformowaną „moralność pragmatysty", dla którego podstawową „normą moralną" staje się subiektywna i obiektywna skuteczność jego zachowań i postępowania, a nie ich godność lub niegodność. Powstający jednocześnie mechanizm samousprawiedliwienia ma wszelkie szanse powodzenia i utrwalenia, jeżeli się zważy na osobową i społeczną doniosłość potrzeby (samo)akceptacji oraz fakt, że człowiek dla zachowania pozytywnego obrazu samego siebie w oczach własnych i na użytek drugich nie cofa się przed zakłamaniem.